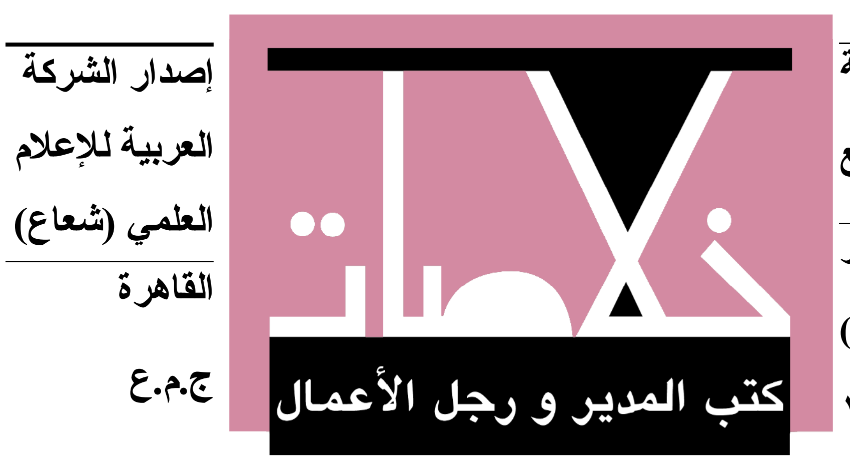
إصدار الشركة
العربية للإعلام
العلمي (شعاع)
القاهرة
ج.م.ع



السنة السادسة
العدد الرابع
فبراير
(شباط)
١٩٩٨

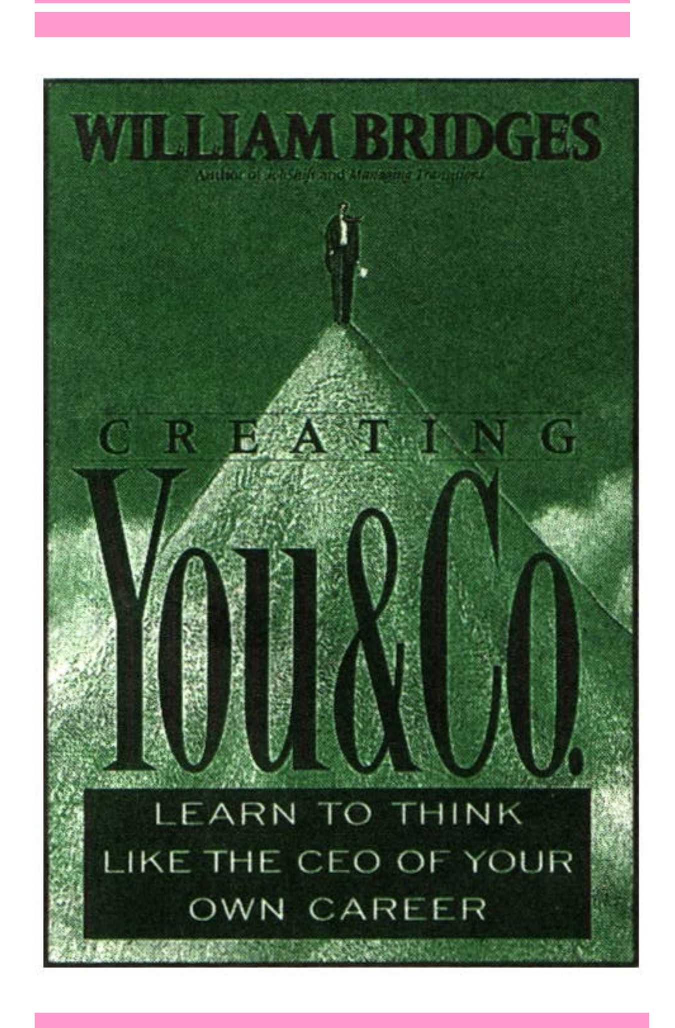
www.edara.com



تأسيس "أنت وشركائك"

كيف تجد عملا في عالم بلا وظائف

تأليف: وليام بريدجز



أنت الرئيس

لن نحدثك في هذه الخلاصة عن كيف تجد وظيفة. بل سنحدثك عن كيف تجد عملا. وهناك بون شاسع بين الوظيفة والعمل.

قبل الثورة الصناعية، لم يكن للناس وظائف. بل كانوا يعملون فقط. وما زال الناس في بعض الدول النامية يعتمدون على أنفسهم ويؤدون كل ما يريدون أو يحتاجون من أعمال. فقد يبدءون أحد الأيام بنثر البذور أو حصاد الزرع، ويقومون في اليوم التالي بشحذ مناجلهم أو صناعة أحذية لأطفالهم. ونجدهم في اليوم الثالث يصلحون أسقف منازلهم قبل أن يهطل المطر.

بعد الثورة الصناعية، انتقل الناس من العالم البسيط، الذي يعتمد فيه كل إنسان على نفسه، إلى المصانع، حيث تم تنظيم العمل بطريقة مختلفة. ونظرا لأن عملية التصنيع تمر بخطوات متتابعة، فقد تم تقسيم العمل بنفس الطريقة، وسميت كل خطوة من خطوات العمل (وظيفة). وبمرور الزمن أصبحت كل وظيفة ملكا لصاحبها. فهي معزولة عما يسبقها أو يتبعها من وظائف. وهكذا أصبح لكل منا وظيفة في هذا العالم.

إلا أن عصر المعلومات، حول عملنا مرة أخرى. فالأعمال الروتينية المكررة التي عرفناها في الماضي، بدأت تترك مكانها لأعمال متداخلة يؤديها موظفون متعددو الوظائف، أو عاملون عابرون نحضرهم لإنجاز أعمال مؤقتة. هؤلاء العاملون قد يأتون من داخل الشركة، أو من مكاتب التوظيف.

ابحث عن عمل .. لا عن وظيفة

باستخدام لغة (وليام بريدجز) مؤلف الكتاب، فإن بيئة العمل أصبحت متخمة بالعمل Overload وخالية من الوظائف Dejobbed ومن هنا سنتناول الأسباب التي جعلت عالمنا مليئا بالأعمال وخليا من الوظائف، ولماذا علينا- من الآن فاصعدا - أن نبحث عن عمل وليس وظيفة.

وسواء كنت بلا عمل، أو كنت تحاول شق طريقك في الحياة من خلال وظيفة دائمة، فإننا ندعوك، بل ونرجوك أن تتخلى عن عقلية الموظف. فالأمان الحقيقي لا يأتي من التعلق بأهداب الوظيفة الحكومية (الميري)، أو من الوظيفة المعتبرة التي ستجدها في كثير من مؤسسات القطاع الخاص، بل يتحقق من خلال إيجاد عمل يضيف قيمة للمجتمع الذي تعمل فيه ولك شخصيا.

لتجد مثل هذا العمل، يجب أن تعتبر نفسك مديرا تنفيذيا لحياتك، ورئيس مجلس إدارة لمستقبلك. أي أنك من الآن فصاعدا مدير عام شركة جديدة لا يملكها ولا يديرها ولا يعمل بها سواك. واسمها: "أنت وشركاؤك" وكمدير تنفيذي لهذه الشركة التي هي "أنت فقط" لابد من أن تستثمر مواردك ومؤهلاتك، وأن تجد سوقا مناسبة لك، وأن تصنع وتبيع منتجاتك وخدماتك.

ومرة أخرى .. سواء كنت موظفا في شركة عالمية، أو مديرا لمشروع صغير، أو عاطلا عن العمل، عليك أن تبدأ من الآن - نعم.. نعني الآن.. حرفيا وليس مجازيا- بتأسيس "أنت.. وشركاؤك". فعاجلا أو آجلا، فإن الوظيفة المحددة التي تعيش عليها، ستتسرب من حياتك، كما تتسرب ذرات الرمل من بين أصابعك.

لماذا أصبح العالم بلا وظائف؟

الطريقة التقليدية في تنظيم العمل وتقطيعه إلى أوصال تسمى كل منها(وظيفة دائمة) في سبيلها إلى الزوال. فالعمل اليوم ينفذه مقاولون من الخارج أو من الباطن،أو تستقدم له الشركات عاملين مؤقتين. أما الوظيفة الدائمة، فقد أصبحت في خبر كان. حتى الدول التي تعيش في ظل الاقتصاد الموجه، بدأت بخصخصة نفسها، فابتكرت نظم المعاش المبكر، ولم تعد تعبأ بتعين أي إنسان لأداء أي عمل. فهي تتعاقد لتنفيذ أعمالها مع أي شخص كان في أي زمان ومكان.

فلماذا يحدث هذا؟

هناك ستة متغيرات أجبرت المنظمات على تغيير طريقة تقسيم العمل فيها، وهي:

العمل المعرفي: نواجه كل يوم مزيد من الأعمال التي تحتاج إلى معالجة معلومات. هذا النوع من العمل يصعب تقسيمه إلى أجزاء نمطية متتابعة ومتكررة.

التكنولوجيا: ساعدت تقنية المعلومات الناس على أداء عملهم في أي مكان وأي وقت، دون ارتباط بساعات أو مساحات مكتبية مغلقة.

سرعة التغيير: طبيعة الوظيفة المحصورة في مهام ضيقة، والمحددة في سلطات ومسئولات مقننة، لا توفر المرونة المطلوبة لمواجهة التغير المستمر في أسواق عالمية متقلبة.

موجات الإدارة: هناك زخم متتابع من مبادرات ونظريات الإدارة الحديثة مثل: الهندرة والتمكين وخدمة العملاء والإدارة على المكشوف، وهو زخم أدى إلى تقويض البنى الثابتة للمنظمات وإلى زعزعة هياكلها التنظيمية الجامدة.

تفكيك المنظمات: يشمل هذا التفكيك مستويين، إما تقسيم المنظمات العملاقة إلى شركات وفروع وإدارات أصغر، أو تقسيم الإدارات الوظيفية التقليدية إلى عمليات وأنشطة مستقل بعضها عن بعض.

وباختصار، فإن الوظائف النمطية المعلبة لم تعد تتمتع بالمرونة الكافية للتعامل مع القوى المحركة لأسواق اليوم. فالشركات تبحث عن بدائل مرنة و متحركة لتحل محل العاملين المكبلين بسلاسل الوظيفة التي بدأنا نقرأ نعيها كل يوم في مذكرات الرفت الرسمية، وتشريعات المعاش المبكر، وقرارات بيع الشركات العامة.

لتفهم المستقبل، أنظر إلى السينما

تقدم صناعة السينما نموذجا حيا للعالم اللاوظيفي. في النصف الأول من هذا القرن، تكونت هذه الصناعة من شركات عملاقة مثل(إم جي إم) و(فوكس القرن العشرين) و(الأخوة وارنر). فإذا عملت في السينما كممثل أو مصور أو مخرج، فهذا يعني أن تكون موظفا في أحد

المدير المؤقت

احتاجت شركة (جولد ميدال) الإنجليزية للمشروبات، وهي فرع من شركة (هيرو) السويسرية العملاقة إلى تغيير نظام التوزيع والتوريد. بدلا من تعيين مدير جديد، أحضرت الشركة السيد(جون تبنج) عن طريق وكالة توظيف مؤقت تدعى "مديرون في مهمة".

قدم (تبنج) توصياته، ثم عمل مديرا للتوزيع ليرى مدى فعالية التغييرات التي أحدثها. وحينما وضعت خطته موضع التطبيق وبدأت تؤتي ثمارها، قام بتعيين خليفة له، ثم غادر الشركة إلى غير رجعة.

استوديوهات هوليود.

ومع الزمن تفككت الاستوديوهات وانقسمت إلى أعمال متخصصة وصغيرة تقدم خدمات الإضاءة والصوت والمؤثرات الخاصة والأزياء والتصوير وغيرها.

اليوم، تلتقي هذه الأعمال المشتتة لتنتج فيلما واحدا، ثم تعود وتنفض مرة أخرى، وكأنها لن تتحد ولم تعمل معا. أي أنها تجتمع لتؤدي عملا لابد منه، ثم ينطلق كل منها في طريق جديد.

إيجاد عمل:

ركز كل جهودك على ما يجب عمله

"آسف، هذا ليس عملي".

في منظمات الوظائف، لم تكن مثل هذه العبارة مقبولة فقط، بل كانت مطلوبة ومرغوبة. أما في بيئة العمل الجديدة فلم يعد أداء مهامك المحددة، وعدم القلق على الأعمال الأخرى مقبولا أبدا. الشركات اليوم تطلب نتائج وليس قوائم من المهام المقننة. تحتاج هذه الشركات إلى موظفين يخترقون حواجز الوصف الوظيفي لأداء أي عمل يرونه ضروريا لنجاح الشركة وإرضاء عملائها. وهي تبحث في كل مكان ـ داخل الشركات وخارجها- للعثور على هؤلاء (العاملين) وليس الموظفين.

لتحقيق أمنك الوظيفي في عالم اللاوظائف، يجب أن تتبنى استراتيجية جديدة تقوم على إيجاد العمل الذي تحتاجه تلك الشركات. أفضل طريقة لابتكار الأعمال الجديدة هي أن تتوقف عن التفكير كموظف، وأن تعتبر نفسك رجل أعمال مستقلا. توقف أيضا عن النظر إلى أصحاب العمل الحاليين أو المستقبلين على أنهم الوحيدين الذي سيدفعون مرتبك أو يكلفونك بما يجب عمله. بل أعتبر كل الشركات وكل الناس عملاء محتملين لك، بصفتك شركة قائمة بذاتها. ومن الآن فصاعدا امنح نفسك اسما تجاريا. أطلق على نفسك: "أنت.. وشركاؤك" أو "أنا..وشركائي" .. لا فرق.

انس سيرتك الذاتية

(ر ا ق م) نسيم الصمادي

لو استخدم نسيم الصمادي مؤسس شركة شعاع ومحرر (خلاصات) سيرته الذاتية Resume لتحديد مهنته أو الوظيفة التي سيقتات منها، فإنه لم يكن ليترك العمل في مجال التدريس والمكتبات ليعمل ناشرا ومدربا واستشاريا.

باختصار فإن التاءات الثلاث التي تحدد ملامح الموظف نسيم الصمادي تذهب كما يلي:

- التعليم: تخرج من الجامعة ليعمل أمين مكتبة أو أخصائي معلومات.
- التجارب: اكتسب خبرته في تدريس علم المكتبات وبناء نظم المعلومات.
- التوصيات: تمثلت شهادات الخبرة التي حصل عليها في بداية حياتة العملية في إتقان مهنة المكتبات، وكانت ممهورة بتوقيعات أساتذة وأمناء مكتبات كبار.

لكن الصمادي أدرك أخيرا أن لديه رغبات وأصولا وقدرات وملكات تؤهله لأعمال أخرى غير التدريس وتنظيم المكتبات. تضم المؤهلات الإضافية (ر ا ق م) ما يلي:

١. الرغبة: في سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية في الغرب وبيئة الإدارة العربية.

٢. الأصول: إتقان اللغتين العربية والإنجليزية واستخدام الحاسب الآلي والاهتمام بالدراسات المستقبلية.

٣. القدرة: الكتابة والتعلم المستمر والترجمة والتأليف وإلقاء المحاضرات والتدريب والعمل الشاق.

٤. الملكة: الكتابة الصحفية والأدبية ونظم الشعر والدراسات النقدية المقارنة.

يعمل الصمادي الآن على تحقيق رغبته واستثمار مؤهلاته (أصوله) وتوظيف قدراته واستخدام ملكاته في المساهمة في تحسين أداء الإدارة العربية ولو قليلا. بدلا من مواصلة العمل في الصحافة اليومية أو في المكتبات الأكاديمية أو في الكتابة الأدبية، حيث يستطيع كثيرون سد النقص في هذه المجالات.

ملاحظة هامة: تم استبدال الحالة الموجودة في الكتاب الأصلي والمطبقة على مؤلف الكتاب الذي كان أستاذا للأدب الإنجليزي في الجامعات الأمريكية وتحول إلى الاستشارات والتدريب الإداري، وذلك بهدف توضيح الفكرة أكثر وتقريبها من القارئ العربي.

كيف تجد عملاء لـ "أنت وشركاؤك؟"

يجب أن تعرف أولا المؤهلات التي ستقدمها للسوق. أول ما يمكن أن تفكر فيه هو أن تراجع سيرتك الذاتية وتستخدمها كمرشد لتحديد مؤهلاتك.

لكن السير الذاتية التي نرفقها بطلبات الوظائف تقوم على ثلاث عناصر أو (ثلاث تاءات) هي: التعليم والتجارب(أي خبراتك السابقة) والتوصيات التي حصلت عليها. ولكن هذه التاءات لم تعد تعبر بدقة عن مؤهلاتك الحقيقة.

المؤهلات الجديدة

على الرغم من أن الشركات ما زالت – حتى الآن – تتطلب السيرة الذاتية من كل طالب وظيفة، إلا أنها تبحث أيضا عن أكثر من الشهادات العلمية وشهادات الخبرة والتجارب السابقة وخطابات التوصية. فهي تبحث الآن عن مؤهلات جديدة يمكننا إجمالها في كلمة (راقم). وهذه الكلمة مكونة من الحروف الأولى للكلمات الأربع التالية:

رغباتك Desires

أصولك Assets

قدراتك Abilities

ملكاتك Temperaments

(راقمك) أي خصائصك وسماتك الأربع – هي التي تعرف الشركات بحقيقتك وبحقيقة ما يمكنك عمله، أكثر مما تفعل سيرتك الذاتية المجردة.

من الـ راقم إلى المنتج

عندما تحاول توظيف رغباتك وأصولك وقدراتك وملكاتك، من خلال ما ستقدمه للشركة، تستطيع أن تحتل مكانك اللائق في عالم الأعمال،وليس في عالم الموظفين، أي ليس كطالب عمل، وإنما كمنتج أو كشخصية مستقلة قادرة على حل المشكلات.

الخطوة التالية هي البحث عن أسواق وفرص حقيقية حيث تستطيع توظيف عناصر قوتك الاربعة: رغباتك وأصولك وقدراتك وملكاتك. وبمطابقة ومضاهاة الفرص المتاحة في السوق مع (راقمك) سيكون بإمكانك تطوير منتج قابل للتسويق. وهذا المنتج تعود ملكيته لـ "أنت.. وشركاؤك"، أي لك أنت.

طريقة للتفكير وليست تنظيما

ليس من الضروري أن تكون "أنت..وشركاؤك" شركة خاصة بك أو مكتبا تديره. فالمقصود هنا هو أن تدير مهنتك وحياتك العملية وكأنها شركة مستقلة، سواء كنت موظفا دائما في شركة أو مستشارا مستقلا أو مقاولا حرا يتعاقد كطرف خارجي مع مختلف الشركات. "أنت.. وشركاؤك" تعني طريقة تفكير ونظرة جديدة إلى مهنتك أكثر مما تعني شركة ذات صفة إعتبارية وهيكل تنظيمي حقيقي.

نقب في جعبتك (راقمك)

أولا: رغباتك:

ما الذي تريد أن تفعله حقا؟

في عصر الصناعة، لم تتح إلا لقليل من المحظوظين من الفنانين والرياضيين، فرصة أداء الأعمال التي يحبونها. كان العمل متشابها ومملا على مدى الساعات الثمان التي يقضيها العاملون في المصنع أو المكتب. وكانوا عندما يعودون إلى بيوتهم يمارسون الأعمال التي يحبونها.

منظمات اليوم تهتم بنتائج العمل وليس الطريقة التي نؤديه بها. فليس مهما كيف ومتى وأين ومن يؤدي العمل. كل ما تريده المنظمات الآن هو مخرجات عالية الجودة. ومن الصعب على أي إنسان أن يقدم أعمالا عالية الجودة ما لم يكن العمل الذي يؤديه ممتعا. ولهذا السبب، فإن تحديد المنتجات التي ستقدمها "أنت..وشركاؤك" تبدأ بتحديد رغباتك.

فماذا تريد؟

أعد قائمة برغباتك. ولا تقلق إذا ما كانت رغباتك مضحكة ولا تمت للعمل بصلة. فإذا كنت تحب النوم حتى منتصف النهار، تدرب لتصبح ممثلا أو مارس أعمال ابتكارية تحتاج احساسا فنيا أكثر مما تحتاج وقتا وجهدا.

الآن، خذ قائمة رغباتك وقسمها إلى رغبات وأمنيات. الفرق بين

الهواية أصل من الأصول

كلنا نعرف العالم الدكتور مصطفى محمود. فهو متخصص في الطب. ولكن حبه للعلم والإيمان الذي بدأ كهواية، تحول إلى واحد من أهم أصوله. وعندما أضاف إلى هوايته، قدرته على شرح العلم وتبسيطه، أصبح كل العالم العربي من المحيط إلى الخليج سوقا له. فقد أصبح الدكتور العالم مؤسسة خيرية ودينية وتجارية وحضارية قائمة بذاتها.

وهكذا أنت.. يمكنك تحويل حبك للنباتات إلى تأليف كتاب جميل عنها. ويمكنك تحويل حبك لصيد السمك إلى تجارة رائجة أو ربما صناعة لأدوات الصيد ومستلزماته.

الاولى والثانية هو أن الرغبات هي أشياء لديك استعداد كاف لأدائها. أما الأماني فهو مجرد أحلام يقظة سرعان ما تتلاشى. فقد تحلم بأن تكون طبيبا، ولكنك غير مستعد لقضاء سنوات شبابك في بحث ودرس.

اعرف المزيد عن رغباتك

هناك طرق كثيرة لاكتشاف رغباتك. ماذا كنت تحلم أن تكون عندما كنت طفلا؟ أحلام الطفولة تدخل في قائمة الرغبات وليست نوعا من أحلام اليقظة. فكر أيضا بالأشياء التي تحبها لأنها تحفزك إلى العمل. هل تعتبر بعض الأعمال قريبة من نفسك لأنها تساعدك على تحقيق ذاتك والتعبير عن شخصيتك؟ مثل هذه الأعمال لابد أن تكون مرغوبة لديك.

بعد تحليل رغباتك، أكتب قائمة بكل الأعمال التي تريد إنجازها أو ممارستها في هذه المرحلة من حياتك. هذه القائمة هي ما يتضمنه حرف (الراء) من (راقم-ك).

ثانيا: أصولك:

ما هي القيمة التي تضيفها كل يوم إلى عملك؟

يمكن تعريف الأصل Asset بأنه السمة ذات القيمة أو الخاصية الفريدة في الإنسان. ويمكن تعريفه أيضا بأنه الشيء القيم الذي نملكه ونستطيع التصرف فيه، مثل السيارة أو البيت. وعندما نفكر في أصولنا، فإن تفكيرنا ينصرف تلقائيا للتعريف الثاني.

لكن الأصل في (راقم) يشير إلى التعريف الأول. أي أنه الجزء أو الوضع أو الميزة أو المرحلة العمرية من حياتك التي تحقق لك ميزة تنافسية بين أقرانك في العمل، أو بين منافسيك في السوق.

فما هي أصولك؟

ابدأ بالتاءات الثلاث. فعلى الرغم من أن التعليم والتجارب والتوصيات لا تصف مؤهلاتك بدقة، إلا أنها تضيف قيمة من نوع ما إلى أصولك. ولكن لاتتوقف عند هذا الحد. فكل ما عملته أو عرفته أو قرأت عنه واكتشفته يدخل في قائمة أصولك.

فأن تبدو أصغر أو أكبر سنا يمكن ان يعتبر أصلا في بعض الأحيان. وان تكون صاحب وساوس وتهتم بالتفاصيل وتحب مراجعة كل صغيرة وكبيرة بنفسك، تعتبر أصلا معنويا قيما في الأعمال التي تحتاج إلى مراجعة منتظمة ودقة متناهية.

لحصر أصولك وإعادة تقييمها، اكتب قائمة بكل الأشياء غير المألوفة في حياتك: حبك للموسيقى، حرصك على مشاهدة الأفلام الجديدة، غرامك بنباتات الزينة. افعل ذلك دون أن تفكر كيف يمكن لهذه الاهتمامات الجانبية أن تساعدك. ثم فكر بالماضي، بما فيه من تجارب وأعمال وهوايات منسية وأصدقاء طفولة أو شباب، ومشروعات لم تكتمل. ولأنك لن تستطيع حصر كل هذه الأصول في قائمة واحدة، فيمكنك ترتيبها في جدول مكون من أربع خانات: خانة للمشروعات، وثانية للتجارب الشخصية، وثالثة للتجارب المهنية أو العلمية، ورابعة للإنجازات.

الأصول يجب أن تستخدم

تعتبر كل المؤهلات والخبرات السابقة أصولا محتملة. ولكي تتحول إلى أصول حقيقية يجب أن تستخدم.

فإذا كنت تتقن فن الحديث وإلقاء المحاضرات، فإن هذا الأصل سيفيدك _ دون شك - في اتصالك بالآخرين إذا كنت مديرا. أما إذا كنت مهندسا كيمائيا وتقضي كل نهارك في المعمل، فلا تعد مهارة الحديث بعضا من أصولك.

ولذلك فإن التفكير في الأصول يضعك في دوامة، أو يدخلك في إشكالية البيضة والدجاجة. فلن تعرف أي الأصول ستحتاج أو ستستخدم إلا بعد أن تحدد منتجك الذي ستقدمه للسوق.كما أن أصولك البارزة يمكن أن تساعدك على اختيار المنتج أو السوق المناسب. وفي كل الأحوال يجب أن تفكر في أصولك قبل أن تنتقل إلى تحديد مسارك العلمي في الحياة الجديدة التي ستبتدعها.

ثالثا: قدراتك:

ما العمل الذي تتقنه بتميز؟

للحصول على أي عمل، يجب أن تكون فكرة واضحة عما يمكنك تقديمه لعملائك ولأصحاب العمل الذين يعينونك. عندما يطلب من الموظفين تحديد قدراتهم، فإنهم لا يفكرون سوى بالأعمال التي يمارسونها يوميا في عملهم. أو يصمتون،فلا يجدون جوابا.

قدرات المحامين غير القانونية

لا تخلط بين المهارات الفنية والقدرات. فكل المحامين يحصلون على تدريب فني، لكنهم يملكون قدرات يمكن توظيفها في مجالات أخرى بعيدة كل البعد عن القضاء والمحاماة.

لو التزم (توفيق الحكيم) بمهاراته، لما ترك مهنة النيابة والعمل القانوني ليصبح واحدا من ألمع أدباء العرب. ولو فعل "بل كلينتون" كذلك، لعمل محاميا في أحد المكاتب القانونية المتوسطة الشهرة في ولاية "أركانسا". وهذا ينطبق بالتأكيد على كل مجالات العمل والحياة.

إنجازاتك في العمل يمكن أن تساعدك على تحديد بعض القدرات. وعليك أن تنقب عميقا وأن تفكر فيما وراء المهام السطحية التي أنيطت بك مهمة إنجازها، لتكتشف جوهر القدرات الكامنة التي تمكنك من أداء تلك المهام.

ما هي قدراتك الحقيقة؟

اسأل نفسك: ما الذي يجب أن أفعله لأحقق النتائج المبتغاة؟ ماهي المواهب الأساسية التي أحتاجها لأنجز عملا جيدا؟ ما هي المميزات التي يتمتع بها المتفوقون في مجالي؟.

لتضع يدك على قدراتك الحقيقية، راقب نفسك لتحدد الأعمال التي كنت تقوم بها في أية لحظة تفقد فيها إحساسك بالزمن. الأعمال التي نؤديها دون أن ننظر إلى ساعاتنا أو نشعر بالملل، هي الأعمال التي نتقنها ونمارسها وبعقولنا وقلوبنا معا.

رابعا: الملكات:

أي نوع من الناس أنت؟

لكي تعمل وتكسب رزقك من أكثر الأعمال ملاءمة لشخصيتك، يجب أن تشبع رغباتك معتمدا على قدراتك ومنطلقا من أصولك. بنفس الطريقة، فإن عملك يجب أن يتلاءم مع شخصيتك. فالحماس والمثابرة كلها نماذج من الملكات الشخصية التي تتمتع بها.

كل الشركات اليوم تدرك أنها يجب أن تجد الشخص المناسب للوظيفة المناسبة، وليس العكس. فشركات الخدمات مثلا، تعين موظفين قادرين على إقامة علاقات صداقة مع العملاء. أما شركات التصنيع فتحتاج عاملين يتميزون بالدقة والسرعة والتركيز.

ما هي ملكاتك الشخصية؟

عندما تحاول اكتشاف ملكاتك، اسأل نفسك: ما هي أبعاد شخصيتي؟ هل أحب العمل منفردا أم ضمن فريق؟ هل أحب أن أشق طريقي في أرض جديدة، أم أركن إلى تكرار وإعادة أعمال الآخرين؟

بعد أن تجيب عن هذه الأسئلة وتكتشف ملكاتك وتحلل شخصيتك، أكتب ثلاثة أو أربعة أعمال تعتقد أنها على درجة من الأهمية تجعلها مناسبة لحياة عملية ناجحة وحافلة. ليس من الضروري أن تحدد الوظائف والأعمال بأسمائها المباشرة. ركز على الخصائص والملكات والأوضاع التي تريدها لأنها تناسب شخصيتك. هذه الملكات والسمات هي التي تشكل حرف (الميم) في (راقمك).

هل أردت فعلا أن تكون طبيبا؟

نادرا ما تقودك ملكاتك وشخصيتك إلى اختيار مجال العمل الملائم لك. قليل من الناس يحددون مسبقا ما يريدون أن يكونوا. الملكات تساعدك أكثر على اختيار الأسلوب الذي اخترت العمل من خلاله في المجال الذي وجدت نفسك فيه.

فملكاتك هي التي تحدد نوع العمل التخصصي الدقيق الذي ستمارسه في مجال الطب. فقد تختار أن تعمل في مجال إدارة المستشفيات، أو بيع خدمات التأمين الصحي، أو تسويق المعدات والمستلزمات الطبية. وحتى عندما تعمل طبيبا، فملكاتك هي التي تحدد ما إذا كنت ستعمل جراحا، أو عالما باحثا في الطب أو تطوير أدوية وأدوات لمعالجة الأمراض المختلفة.

دخول السوق

كيف توفق بين (راقمك) واحتياجات الآخرين؟

في هذه المرحلة تبدأ "أنت وشركاؤك" بالعمل. عليك أولا أن تطور منتجاتك. والمنتج يمكن أن يكون سلعة حقيقية أو مجرد خدمة. لتحقق النجاح المأمول، يجب أن تطور منتجات وتقدم خدمات تلبي حاجات ماسة لدى الآخرين، أو تحل مشكلات قائمة.

البحث عن عملاء

هناك خمسة أسواق بارزة يمكنك البحث فيها عن عملاء محتملين يشترون خدماتك أو منتجاتك، وهي:

١- إذا كنت موظفا، فابحث عن فرصة لتبيع (راقمك) في إطار المنظمة أو الجماعة أو المشروع الذي تعمل فيه حاليا.

٢- إذا كنت بلا عمل، فإن الفرصة قد تأتي من منظمات سبق لك التعامل معها أو العمل فيها.

٣- إذا كانت الشركة التي تعمل فيها الآن تواجه مشكلات أنت قادر على حلها، فلابد أن الشركات المماثلة تواجه نفس تلك المشكلات. وأنت مؤهل لحلها من خلال "أنت وشركاؤك".

٤- المجتمع أو الإقليم الذي تعيش فيه. احتياجات المجتمع المحلي والمشكلات المختلفة التي تحتاج حلا، يمكن أن تكتشفها من خلال علاقاتك واتصالاتك اليومية، أو تسمع وتقرأ عنها في وسائل الإعلام المحلية.

٥- الإنترنت. وهنا ليس بوسعك اكتشاف الفرص فقط، بل تستطيع أن تقدم الحلول والمنتجات والخدمات المطلوبة من خلالها

أيضا.

المنتج أفضل من الخدمة

بيع الخدمات أصعب- دائما- من بيع الخدمات. المنتج شيئ ملموس قابل للنقل وهو ذو ثقل مادي ومعنوي. وفيه تستطيع المقارنة بين منتجك الملموس ومنتجات المنافسين الملموسة أيضا. أما المقارنة بين الخدمات فهي ضرب من الاجتهاد والتخمين ومن المستحيل إخضاعها للتجربة العملية المقارنة.

إدارة "أنت وشركاؤك"

أن تصبح مديرا تنفيذيا لمؤسسة "أنت وشركاؤك" لا يعني أنك يجب أن تتعلم كيف تنشئ وتدير مشروعا صغيرا. هذه الخلاصة ليست عن بدء مشروعات صغيرة، بل هي عن إقناعك بأنك أنت شخصيا مشروع قائم بذاتك. أي أنها تتناول إدارة الإنسان لا إدارة الأعمال. هذه القناعة يجب أن تترسخ لديك، سواء كنت بلا وظيفة، أو على وشك الحصول عليها، أو كنت موظفا بالفعل، أو أنك موظف منذ زمن وتفكر في الاستقالة وبدء مشروع جديد.

تناولنا في الصفحات السابقة مؤهلاتك المتكاملة أو راقمـ ك) وكيفية البحث عن فرص سانحة، وتطوير منتج جديد والبدء بالنظر إلى نفسك على أنك مشروع مستقل ،لتدير نفسك على هذا الأساس. والآن سنبين لك كيف تدير هذا العمل الجديد، الذي هو أنت، ليواصل نجاحه، وتواصل أنت تقدمك.

عباءات المدير التنفيذي

لأنك تقف في مؤسسة "أنت وشركاؤك" وحدك، فلن تجد منظمة تقف خلفك وتقدم لك الدعم والمساندة اليومية. فليس لديك مديرو تسويق وإنتاج وممثلو خدمة عملاء ولا شئون إدارية. بل ستضطر لأن ترتدي عباءات هؤلاء جميعا في آن واحد.

وسوف نعرض هذه العباءات متتابعة لضرورة التحرير وترتيب الخلاصة. لكن مهام المدير التنفيذي لا تتم بالتوالي. فلتكن مستعدا في كل لحظة لخلع عباءة وارتداء أخرى، بل ولقلب كل العباءات على كل الأوجه، وربما أكثر من مرة في كل يوم.

عباءة التسويق

عندما كان الدكتور بريدجز ـ مؤلف الكتاب ـ يعمل أستاذا جامعيا، لم يكن يقلق عندما يدخل قاعة المحاضرات بشأن عدد الطلاب الذين سيحضرون للاستماع إليه، أو كيف سيعرفون مكان المحاضرة.

وعندما كان الصمادي- محرر خلاصات- يعمل في مجال المكتبات، لم يكن يقلق كم قارئا سيرتاد المكتبة في كل يوم، وكيف سيعرف الرواد طبيعة الخدمات التي سيحصلون عليها.

ولكن التأكد من لديك عملاء يعرفون منتجاتك وخدماتك وكيفية الوصول إليها، هو من صميم عملك كمدير لمؤسسة "أنت وشركاؤك" ولا تفترض أن عملك الجيد وحده سيكون كافيا لكي يهل عليك العملاء بالعشرات. بل يجب أن تفترض أنهم قد لا يحضرون مطلقا، وهو في الواقع ما سيحدث.

عليك أنت إذا أن تخرج إلى السوق، فتستمع للعملاء وتتلمس حاجاتهم وتعيش مشكلاتهم، ثم تبادر إلى تقديم الحلول الفعالة لتلك المشكلات.

عباءة تطوير المنتج

سيكون أول منتج تقدمه مجرد بداية لرحلة طويلة. تغيرات الأسواق وتقلباتها والفرص التي تبزغ كل يوم ستفتح أمامك متسعا لمنتجات جديدة ولخدمات افضل.

عباءة العمليات

هذه هي المهام اليومية والنمطية التي ستؤديها يوما بعد آخر. الرد على المكالمات وصيانة آلة التصوير ومراجعة الفواتير والتحصيل، ومئات المهام الأخرى. كل هذه أعمال عليك أن تباشرها بنفسك، ولن تجد من يساعدك فيها.

عباءة خدمة العملاء

ما دام لك عملاء، فإن عليك واجبات تجاههم. تأكد من نظرة عملائك ومدى رضاهم عنك بانتظام. ويجب أن تكون تحت أمرهم على الدوام، ولا تنس أن تحسن في منتجاتك وخدماتك كلما طلبوا ذلك لتؤكد لهم مدى حرصك على راحتهم.

عباءة المبيعات

يخاف معظم العاملين من إنشاء مؤسسة "أنت وشركاؤك" لأنهم يعتبرون أنفسهم بائعين غير جيدين. في عالم اللاوظائف، لا تكون المبيعات جزءا من عملية التسويق. فأنت لن تقنع العملاء لكي يشتروا منك. بل ستعمل معهم على اكتشاف حاجاتهم، وتقررون معا أفضل الطرق لتلبيتها.

عباءة إدارة نظام المعلومات

تقنية المعلومات مصدر لا غنى عنه لمؤسسة "أنت

وشركاؤك". فهي ستمكنك من جعل عروضك وفواتيرك ومعلوماتك دقيقة وسريعة وعلى مستوى الجودة لا يقل عما تقدمه الشركات الكبرى. عباءة المعلومات هي العباءة الوحيدة التي لن تخلعها أبدا، ولكن ستقلبها في كل لحظة.

عباءة إدارة الوقت

كمدير تنفيذي لنفسك، سوف يكون لديك من الواجبات والمسئوليات أكثر بكثير مما تعودت عليه في وظائفك السابقة. حيث كنت تكتفي بختم ساعة الدوام وإنجاز ما يطلب منك إنجازه.أضعف الإيمان، إذا لم تكن قد تدربت على إدارة الوقت، فإنك ستحتاج إلى حضور دورة تدريبية في تحديد الأولويات أو شراء منظم وقت يدوي اليكتروني.

عباءة التخطيط

التخطيط عباءة سترتديها كل يوم. اسأل نفسك على الدوام :"ماذا عساي فاعل لأصل إلى بغيتي؟".

للتذكير: المقصود هنا هو إعادة تنظيم حياتك، وليس البدء في إنشاء مشروع جديد بالفعل. مع أن الهدف الأخير يمكن أن يتحقق فعلا من خلال إعادة التنظيم. التخطيط الذي تحتاجه هو قوائم أعمال مفصلة تذكرك بكل صغيرة وكبيرة كل يوم، وليس خططا فاخرة ودراسات مطولة تقدمها لبنك يمولك أو مستثمر يشاركك.بعض النقاط التي تحتاج إلى تغطيتها قد تشمل إدارة المكان وشراء التجهيزات، وطباعة المواد التسويقية وبطاقات الزيارة التي تقدمها للعملاء، وتوزيع مواردك المالية على احتياجاتك والتحسب لحالات الطوارئ.لكن أهم ما في التخطيط هو الكيفية التي ستطور بها: رغباتك وأصولك وقدراتك وملكاتك، أي (راقمـك) الذي لن يتحقق لك النجاح بدونه.

كلمة أخيرة

الوظائف لم تتلاشى تماما من عالمنا المعاصر، ولكنها في طريقها للتلاشي. وما سيبقى من الوظائف التقليدية التي نعمل فيها من الصباح إلى المساء كل يوم، ستمنح للعمالة المؤقتة التي تعمل بأجور متدنية.ولكن هناك أعمالا كثيرة تنتظر من سيبادر إليها ويؤديها. هذه الأعمال لن تجدها في صفحات إعلانات الوظائف الخالية، ولن يخبرك أحد بوجودها. فهي عبارة عن مشكلات واحتياجات كامنة في كل مكان يمكن أن تتخيله، وفي كل زمان يمكن أن تعيشه.

والقرار بيدك أنت.. بل بيدك "أنت وشركاؤك".

فهرس الخلاصة

بيانات الكتاب

Title: Creating you & Co.

Author: William Bridges.

Publisher: Addison – Wesley.

Pages:

ISBN: 0-201-41987-4.

Date: 1997.